

PLAN DE REMUNERATION : MODE D'EMPLOI

Tout l'intérêt de l'Opportunité ACN est de vous permettre de développer une activité qui produise des revenus à court terme mais vous procure aussi une rémunération à long terme. L'un des atouts majeurs d'ACN est son Plan de rémunération. En tant que nouveau Représentant, vous vous devez de connaître le Plan de rémunération dans le détail car mieux vous le comprendrez, mieux vous saurez comment en tirer parti. Lisez attentivement la description ci-dessous en vous aidant de l'Aperçu du Plan de rémunération.

Positions et qualifications

ACN offre aux Représentants potentiels une position de départ puis cinq positions acquises.

Position de départ :
Team Trainer (TT)

Positions acquises :
Executive Team Trainer (ETT)
Executive Team Leader (ETL)
Team Coordinator (TC)
Regional Vice President (RVP)
Senior Vice President (SVP)

Le Plan de rémunération d'ACN repose sur un principe simple mais incroyablement motivant : plus votre position est élevée, plus vous gagnez d'argent !

Le système de points-clients

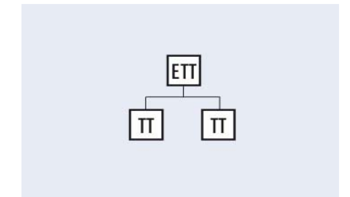
ACN utilise un système de points-clients dans le cadre des qualifications de ses Représentants :

- 1 client de la présélection = 1 point-client
- 1 client de la location de ligne et de la présélection = 2 points-clients
- 1 client de la présélection et du haut débit = 2 points-clients
- 1 client de la téléphone mobile = 1 point-client

Qualifications du Team Trainer (TT)

Tous les Représentants ACN DOIVENT acquérir et conserver des clients afin de se qualifier pour leurs positions.
Pour se qualifier pour la position de Team Trainer, un Représentant doit acquérir et conserver au moins 5 points-clients.

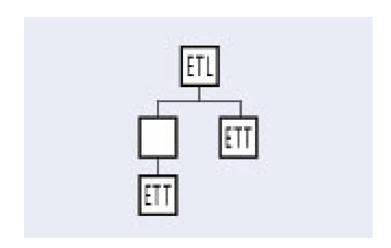
Qualifications pour les positions acquises



Executive Team Trainer

- Vous devez être Team Trainer et avoir un minimum de 8 points-clients ET
- Vous devez avoir deux Team Trainers qualifiés directement parrainés que vous avez aidés à acquérir 5 points-clients chacun.

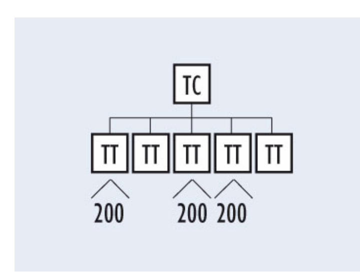
Donnez-vous l'objectif suivant : vous qualifier en tant qu'ETT au cours des 30 premiers jours.



Executive Team Leader

- Vous devez avoir un minimum de 12 points-clients ET
- Vous devez avoir 1 ETT dans deux branches distinctes à tout niveau.

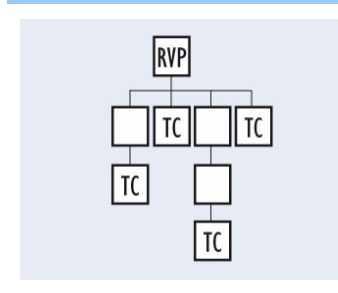
Donnez-vous l'objectif suivant : vous qualifier en tant qu'ETL au cours des 90 premiers jours.



Team Coordinator
Pour vous qualifier en tant que Team Coordinator, votre organisation doit se composer d'au moins 3 groupes ou « branches » séparés que vous avez parrainés, chacun(e) comportant au moins 200 points-clients.

Une branche peut se composer, par exemple, d'un Représentant que vous parrainez directement et qui a gagné 200 points-clients, ou bien d'une personne directement parrainée possédant 20 points-clients et qui a elle-même recruté 9 personnes, chacune ayant acquis 20 points-clients. Les combinaisons sont multiples mais seront toutes prises en compte pour votre qualification en tant que Team Coordinator. Dès lors que votre organisation compte 3 branches comprenant chacune 200 points-clients, quelle que soit leur répartition, vous vous qualifiez en tant que Team Coordinator.

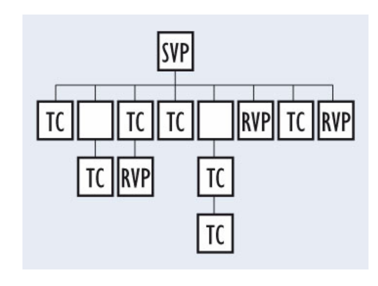
Donnez-vous l'objectif suivant : atteindre cette position en 120 jours.



Regional Vice President

- Au moins une personne au sein de trois différentes branches de votre organisation doit avoir atteint la position de Team Coordinator ET
- L'utilisation des services d'ACN par les clients de la downline de l'ensemble de votre organisation doit vous rapporter un revenu mensuel assujetti à commissions* d'un minimum de 75 000 €.

Donnez-vous l'objectif suivant : atteindre cette position en un an.



Senior Vice President

- Vous devez compter un Team Coordinator , RVP ou SVP dans chacune de vos 8 branches séparées et au moins 3 branches RVP, ET
- L'utilisation des services d'ACN par les clients de la downline de l'ensemble de votre organisation doit vous rapporter un revenu mensuel assujetti à commissions* d'un minimum de 500 000 € .

La rémunération ACN

Les Représentants ACN peuvent gagner de l'argent de deux façons :

1. Les commissions mensuelles reposent sur l'utilisation de nos services par leurs clients.
2. Les Primes d'acquisition clients hebdomadaires (PAC)

Avec le temps, l'essentiel de votre rémunération proviendra du revenu résiduel obtenu avec la facturation mensuelle de vos clients.

Pour développer votre entreprise avec ACN, l'essentiel est de gagner des clients et de parrainer des personnes qui vont gagner des clients. Cela vous permettra de vous assurer un revenu résiduel.

**…Le revenu assujetti aux commissions inclut les frais mensuels d'abonnement et la consommation mais ne prend pas en compte la TVA et les coûts supplémentaires. Le revenu mensuel est reporté avec deux ou trois mois d'arriérés.*

Commissions Mensuelles

Au début, au fur et à mesure que vous gagnez des clients, en vous qualifiant, vous pouvez gagner entre 1% et 10% du volume de facturation total de vos clients, et ce, régulièrement, tous les mois, tous les ans, aussi longtemps que vos clients utilisent les services d'ACN. Vos gains sont calculés en fonction de la part du volume de facturation de tous vos clients personnels qui est assujettie aux commissions.

Votre entreprise se développe, le volume de facturation total de vos clients assujetti aux commissions augmente et vous, vous gagnez plus d'argent ! Lorsque la consommation téléphonique de vos clients personnels atteint 10 000 € ou plus, vos commissions peuvent monter jusqu'à 10 %. Dès lors que vous atteignez un nouveau niveau de facturation, ACN augmente le pourcentage de votre commission et l'applique à toute votre clientèle personnelle.

Commissions additionnelles

Vous pouvez aussi toucher un revenu supplémentaire grâce aux primes versées en fonction de la consommation des clients de TOUTE votre downline ! Grâce aux Représentants que vous avez personnellement parrainés, appelés premier « niveau » ou première « génération » de votre downline, vous pouvez gagner 1/4% du montant total de la facture mensuelle de tous leurs clients. Vous pouvez aussi gagner 1/4% du volume de facturation des clients des Représentants des 2ème, 3ème, 4ème et 5ème niveaux, 1% du volume de facturation des clients acquis par les Représentants de votre 6ème niveau et 6 % du volume de facturation des clients des Représentants de votre 7ème niveau, pourvu qu'ils se qualifient conformément au Plan de rémunération.

ACN ne fixe pas de quotas mensuels. Il s'agit pour vous de conserver votre position. Ainsi vous continuerez de recevoir des commissions aussi longtemps que vos clients utiliseront les services d'ACN, aussi longtemps que vous serez Représentant indépendant ACN.

Qualifications au septième niveau

Les commissions mensuelles additionnelles jusqu'au 7ème niveau de votre organisation sont ouvertes à tous les Représentants disposant soit de 40 points-clients, soit de 20 points-clients et de 5 Team Trainers qualifiés et directement parrainés. Une fois cet objectif atteint, vous pouvez toucher des commissions jusqu'au 7ème niveau de votre downline, tant que vous conservez le nombre de clients et/ou le nombre de TT requis.

Fixez vous cet objectif : acquérir 50 points-clients le plus rapidement possible. Ne vous fixez pas comme but maximum les conditions minimums : ne vous contentez pas de 20 ou 40 points-clients. Il est important que vous même, comme CHACUN des Représentants de votre organisation, gagniez toujours de nouveaux clients. La croissance de votre entreprise en dépend !

Primes d'acquisition clients (PAC)

Les Primes d'acquisition clients sont versées aux nouveaux Représentants à la condition qu'ils remplissent les objectifs minimaux de qualification. Seuls les Team Coordinators et les positions supérieures ont le droit de percevoir des PAC.

Les PAC ne sont versées qu'une fois le nouveau Team Trainer qualifié, c'est-à-dire une fois qu'il a acquis 5 points-clients dans les 30 premiers jours suivant sa date d'entrée dans le réseau ACN. De plus, seuls les clients désignés comme "complets" sur votre Liste de clients personnels sont pris en compte pour votre qualification, c'est-à-dire uniquement lorsque ACN aura réceptionné et traité tous les documents nécessaires à la souscription à nos services.

Notez que les primes ne sont versées qu'à condition que les nouveaux Représentants se qualifient dans le temps imparti. S'ils ne remplissent pas leurs objectifs en terme de nombre de clients, vous ne percevrez absolument aucune prime. Le montant des Primes d'acquisition clients (PAC) dépend de votre position à la date d'entrée du TT dans le réseau ACN.

Deux types de Primes d'acquisition clients :

- **Les PAC en ligne ouverte** vous sont versées en récompense du soutien apporté par les Représentants de votre organisation, qui n'ont pas encore atteint votre position, à ceux de leurs Team Trainers filleuls qui ont rempli les objectifs.

- **Les PAC générationnelles** vous sont versées en récompense du soutien apporté par les Représentants de votre downline, qui ont la même position que vous, à ceux de leurs Team Trainers filleuls qui ont rempli les objectifs.

Team Coordinator (TC)	Regional Vice President (RVP)	Senior Vice President (SVP)
65 €	35 €	20 €
30 €	15 €	10 €

Vous ne gagnez pas de primes en parrainant de nouveaux Représentants. Les PAC ne sont versées qu'à la condition que les nouveaux Représentants se qualifient, c'est-à-dire à la condition qu'ils gagnent le nombre minimal de points-clients personnels dans un délai de 30 jours.

PAC en ligne ouverte

Si certains Représentants de votre downline, qui ont une position inférieure à la vôtre, recrutent à leur tour des Team Trainers qui acquièrent leurs clients et se qualifient dans les 30 jours, vous pouvez alors recevoir des primes d'acquisition clients en ligne ouverte.

Par exemple : Si vous êtes Team Coordinator et qu'un des Team Trainers de votre downline, jusqu'au prochain TC uniquement, parraine directement un Team Trainer qui acquiert le nombre de clients requis dans le temps imparti, vous gagnez 65 € de PAC en ligne ouverte TC.

Quel que soit le niveau du Team Trainer récemment qualifié au sein de votre organisation, vous percevrez la totalité des PAC en ligne ouverte, à condition qu'aucun autre Représentant occupant une position égale ou supérieure à la vôtre ne se trouve entre vous et le Team Trainer récemment qualifié.

PAC générationnelles

Les PAC générationnelles vous sont versées dès que des personnes de votre organisation gagnent la même position que vous. A chaque fois qu'un nouveau Team Trainer se qualifie en acquérant 5 points-clients en 30 jours, ACN lui verse une prime d'acquisition-clients. Leur montant dépend toutefois de la position que vous avez acquise ainsi que de la position des Représentants qui se trouvent entre vous et le Team Trainer récemment qualifié.

Par exemple : si vous êtes TC et que vous parrainez un nouveau TT dans votre downline qui acquiert aussi la position de TC, il gagnera une PAC de 65 € sur les nouveaux TT dans sa ligne ouverte TC, et vous gagnerez une PAC générationnelle de 30 €.